

Servicio de futuro

Imcar apuntala su futuro ofreciendo servicios de re-afilado y herramientas especiales apoyándose en la tecnología de medición Zoller

Imcar se fundó en 1978 para que distintas comercializadoras de herramientas importasen productos conjuntamente y, por ello entonces el nombre era Importadora de Carburos, hasta que en 1995 hubo un cambio en el accionariado y se creó Imcar Tools. A partir de 1992 la empresa se empezó a especializar en herramientas y porta-herramientas de alta tecnología para la fabricación de moldes y matrices. Anteriormente, había estado más centrada en soluciones para el sector del automóvil. “Nos dimos cuenta de que entre las marcas representadas contábamos con firmas de primer orden para el molde y nos centramos en ese sector”, recuerda Luis Corberó, gerente de la firma.

“La empresa creció rápidamente a pesar de las dificultades de vender en este sector herramientas japonesas de alto valor añadido y elevado coste. Lo conseguimos realizando una aproximación al cliente diferente, por la vía técnica, mostrándole y asegurándole cómo mejorar la productividad en sus máquinas con nuestras herramientas. Evidentemente, esto nos obligó a elevar el nivel de formación técnica de nuestros empleados, capacitación que seguimos manteniendo a través de una formación continua en maquinaria, programas y herramientas”. Este esfuerzo además de permitir mantener y mejorar la cota de mercado, consolidó su posición y debieron prescindir de los distribuidores y centrarse en la venta directa.

Actualmente la empresa la forman 34 personas que atienden todo el territorio nacional, 16 comerciales y 4 asesores técnicos.

La crisis llega al molde

En esta historia de crecimiento con-

Para tener un futuro hoy más que nunca es preciso ofrecer mayor valor añadido al cliente. En el caso de Imcar este valor se ha materializado en un servicio de re-afilado y en la oferta de herramientas especiales. Con clientes de alto nivel tecnológico en el sector del molde y en el aeronáutico y eólico, la empresa lo ha hecho posible invirtiendo en equipamiento de alta tecnología como son la afiladora de Anca y la máquina de medición Genius 3s de Zoller.

tinuado llega la crisis al molde y en Imcar se tienen que replantear la estrategia. “Buscamos otros sectores de alto nivel tecnológico como el aeronáutico, el eólico y de la energía para ir sustituyendo con estos nuevos clientes las bajas de aquellos talleres del molde

que la crisis iba obligando a cerrar. No obstante, por el nivel y el valor añadido que ciertas empresas del sector del molde estaban aportando a sus clientes sabíamos que el sector no iba a desaparecer de nuestro país. Por ello, hoy en día el molde sigue representando



Luis Corberó, gerente de Imcar



La genius 3s de Zoller asegura el servicio de herramientas especiales

do un porcentaje muy importante de nuestras ventas”.

“El tipo de clientes que tenemos son empresas medianas y grandes, aunque lo fundamental más que el tamaño es que estén muy bien equipadas y tengan un buen nivel tecnológico, por ello podemos buscar clientes en otros sectores preparados tecnológicamente”.

Inversión para ofrecer servicio

En un mercado donde el nivel de competencia se incrementa a pasos agigantados, el camino para mantenerse en la brecha la mayoría de las veces es ofrecer más y mejores servicios a los clientes. Este fue el camino que también tomaron en Imcar. “Decidimos invertir en servicio y compramos una máquina rectificadora afiladora Anca para poder dar un servicio urgente de afilado a nuestros clientes que empezaban a demandarlo, ya que querían obtener todo el rendimiento posible de sus herramientas”.

“Los criterios que nos llevaron a la selección de esta máquina fueron, en primer lugar su nivel tecnológico, y luego el nivel de servicio de la firma. La máquina la compramos hace tres años y la hemos sacado ya un buen rendimiento que esperamos siga en el futuro”.

La máquina Anca está equipada con un equipo de filtración de neblina de ACS, y además le instalaron un filtro para el aceite de Aritex de polvo de celulosa.



Vista del taller

Medición para documentar la calidad y mejorar la productividad

El nivel de exigencias y necesidades del mercado continua incrementándose y en Imcar ven la vía de ofertar herramientas especiales. “Esto suponía un paso importante y precisaba una nueva e importante inversión por nuestra parte. Precisábamos una máquina de medición versátil y fiable que asegurase un servicio de este tipo”.

Con los mismos criterios de selección que habían aplicado con la máquina afiladora se decidieron por la genius 3s de Zoller. “Se trata de una máquina con 5 ejes controlados por CNC de medición universal para cualquier herramienta de corte, debido al control completamente automático de sus herramientas por luz transmitida (2D) y luz de incidencia (3D). Además, en este caso también pesó mucho el hecho de que la conexión por interface entre la genius y la Anca es estándar lo que nos permite tener a las dos máquinas completamente sincronizadas. Es decir, podemos realizar un programa para una herramienta en la Anca y, automáticamente, se crea un programa de medición para la genius. Cuando llevamos la primera herramienta desde la Anca a la genius no tenemos que programar de nuevo la genius, y se mide automáticamente la herramienta. Los

resultados nos sirven para imprimir un protocolo de comprobación, certificando así la excelente calidad fabricada por Imcar. También podemos, en caso de desviaciones, enviar un fichero de correctores desde la genius a la Anca, asegurando de esta forma las tolerancias del cliente para las próximas herramientas”.

En esta última adquisición el criterio servicio y confianza también fue importante. “Las personas de Zoller nos transmitieron seriedad, profesionalidad y confianza. En Imcar siempre buscamos que el proveedor sea también un asesor, pedimos lo que nosotros ofrecemos a nuestros clientes, y esto nos lo dio Zoller. En otros ámbitos buscamos lo mismo, por ejemplo en los consumibles, como las muelas, buscamos que nos asesoren continuamente para mejorar los procesos y estamos abiertos a nuevos proveedores que nos ofrezcan esa mejora continua”.

Todo ello hace que los clientes repitan compra. “El seguimiento del nivel de satisfacción de los nuestros clientes es continuo y a todos los niveles comercial, técnico. Tenemos alrededor de 1.000 clientes y con todos actuamos de esta forma”.

Para el futuro Imcar continuará con la estrategia de servicio que tan buenos resultados le ha proporcionado hasta la fecha.